

УДК 658:334

Дадалко С. В.,

канд.экон. наук, доцент

Козловская З.Н.,

канд.техн. наук, доцент

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

ВПЛИВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЇ (ПІДПРИЄМСТВА)

ВЛИЯНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

INFLUENCE OF TRANSACTION COSTS ON THE ACTIVITY OF THE COMPANY (ENTERPRISE)

У статті розглянуто теоретичні аспекти поняття «транзакційні витрати», досліджено специфіку транзакційних витрат у сучасної виробничої діяльності, виявлено їх джерела та особливості впливу на діяльність компанії (підприємства). Категорія «транзакційні витрати» у наш час є однією з найскладніших, суперечливих в економічній теорії. В дослідженні визначено, що транзакційні витрати, які були введені як нове поняття в першій половині ХХ століття, мають ключове значення у розвитку діяльності будь-якої компанії (підприємства). У роботі виявлено соціально - економічні основи для формування транзакційних витрат в умовах ринкової економіки, обґрунтовано необхідність їх регулювання та пошук методів їх зниження. Також відзначено, що багато видів транзакційних витрат безпосередньо не спостережуються і тому насилу піддаються статистичному виміру. Разом з тим, зниження транзакційних витрат є однією з найбільш актуальних завдань реалізації позитивних змін національної економіки, найважливішою умовою її розвитку.

Ключові слова: компанія (підприємство), транзакційні витрати, види транзакційних витрат, джерела транзакційних витрат.

В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «транзакционные издержки», исследована специфика транзакционных издержек в современной производственной деятельности, выявлены их источники и особенности влияния на деятельность компании (предприятия). Категория «транзакционные затраты» в наше время является одной из самых сложных, противоречивых в экономической теории. В исследовании определено, что транзакционные издержки, которые были введены как новое понятие в первой половине ХХ века, имеют ключевое значение в развитии деятельности любой компании (предприятия). В работе выявлены социально-экономические основы для формирования транзакционных издержек в условиях рыночной экономики, обоснована необходимость их регулирования и поиск методов их снижения. Также отмечено, что многие виды транзакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению. Вместе с тем, снижение транзакционных издержек является одной из наиболее актуальных задач реализации позитивных изменений национальной экономики, важнейшим условием ее развития.

Ключевые слова: Компания (предприятие), транзакционные издержки, виды транзакционных издержек, источники транзакционных издержек.

Theoretical aspects of the definition “transaction costs” are considered, specification of transaction costs in modern productive activity is analyzed, sources and peculiarities of it’s influence on the activity of the company (enterprise) are revealed in this article. Category “transaction costs” in modern time is one of the most complex and controversial aspect in economic theory. The research has determined that the transaction costs, introduced as a new concept in the first half of XX century, have the key importance in the development of business activities in any company (enterprise).

In the work was identified socioeconomic basis for the formation of transaction costs in a market economy, also was settled the necessity to manage them and find ways to reduce them. The work has noticed that many types of transaction costs can’t be observed directly, that is why they are difficult to be measured statistically. However, the cost reduction is one of the urgent tasks for the implementation of positive changes into the national economies, it is essential for their development.

Key words: Company (enterprise), transaction costs, kinds of transaction costs, sources of transaction costs.

Введение. В наше время можно говорить о том, что минимизация транзакционных издержек остается одним из важных факторов сохранения конкурентоспособности компании. Очень важны исследования специфики транзакционных издержек в современной производственной деятельности, выявлении их источников и тех издержек, которые оказывают наибольшее влияние на деятельность компании. Высокие транзакционные затраты приводят к снижению экономических показателей компании (выручки, прибыли и др.). Для отечественной экономической науки эта проблема представляет интерес с позиции теоретических исследований и разработки методов снижения издержек. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что транзакционные издержки дают возможность сэкономить на всех масштабах деятельности компании, в тоже время их сущность изучена еще недостаточно полно. В свою очередь, снижение транзакционных издержек является одной из наиболее актуальных задач изменения национальной экономики, важнейшим условием ее развития.

В первой трети XX века перед экономической наукой встала задача определить и ввести новое понятие, которое бы отражало тот факт, что также имеют место и положительные затраты, что определено взаимодействием экономических агентов между собой, и что это взаимодействие происходит не бесплатно и необходимо учитывать при определении эффективности деятельности как отдельных компаний, так и экономики в целом. В качестве такого определения было признано, понятие «транзакционные издержки».

Постановка задания. Целью данного исследования является выявление экономических и социальных основ для формирования транзакционных

издержек в условиях рыночной экономики, обоснование необходимости их регулирования и поиски методов их снижения, а также анализ влияния транзакционных издержек на результаты деятельности компании.

Методология. Введение в экономический анализ понятия транзакционных издержек является одним из значимых теоретических достижений. Ведь признание нестабильности процесса взаимодействия между людьми позволило совершенно по-другому осветить природу экономической реальности. Без понятия транзакционных издержек сложно понять, как работает экономическая система, рационально проанализировать возникающие в ней проблемы, а также получить новые идеи и возможности для планирования хозяйственной деятельности компании.

Методологические подходы к исследованию предполагают определение значимости транзакционных издержек для компании, совокупность теоретических и практических вопросов по использованию информации об транзакционных издержках с целью повышения эффективности деятельности компании и выбора реальных способов их снижения в условиях рыночной конкуренции.

Результаты исследования. Понятие «транзакционные издержки» было введено Рональдом Коузом в 1937 году в его труде «Природа фирмы», где ему удалось доказать существование нового класса издержек. Однако мировое признание ученый получил лишь полвека спустя (в 1991г.), так как вклад экономиста был отмечен Нобелевским комитетом. По словам Рональда Коуза, его идеи относятся к числу самоочевидных: любая форма социальной организации (рынок, фирма, компания, организация) требует немало издержек для своего создания и поддержания [1].

В труде «Природа фирмы» обращается внимание на транзакционные издержки (от слова сделка - транзакция). Под «транзакционными издержками» понимаются издержки взаимодействия субъектов экономики. Этот вид затрат включает любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.

В последнее десятилетие к исследованию транзакционных затрат присоединились многие экономисты: О. Уильямсон, К.Дж. Эрроу, С. Ченг, А.Алчиан, Д.Тис, Д.Норт. Следует отметить, что общепринятой классификации транзакционных издержек не сложилось, каждый из экономистов обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Понятие транзакционных издержек имеет ключевое значение в развитии и дальнейшей деятельности любой компании или предприятия.

Наиболее известные трактовки понятия «транзакционные издержки» сведены в таблицу.

Таблица - Наиболее известные трактовки понятия «транзакционные издержки»[2].

Автор	Определение
К. Эрроу	Транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы
Д. Норт	Транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения их соблюдения. Издержки транзакции – издержки, обусловленные характером производственных отношений
Р. Milgrom, J Roberts	Транзакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров, созданных структур, неэффективных реакций на изменившиеся условия, неэффективной защиты соглашений

В других источниках к транзакционным издержкам относят издержки, появляющиеся при принятии управленческих решений о реализации товаров или услуг. Они включают издержки принятия решений, выработки планов, ведения переговоров, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов; издержки обеспечения соблюдения достигнутых договоренностей; затраты на сбор информации о ценах, предпочтениях потребителей, намерениях конкурентов. Одним словом, они включают все, что, так или иначе, отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности[3].

Одна из важнейших особенностей транзакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах всей деятельности компании.

Статьи Роберта Коуза дали начало неинституционализму, а также начало новым идеям науки - транзакционной экономике и экономике права. Неинституционалисты считают, что существует система общественного спроса и предложения. По мнению экономиста Кеннета Джозефа Эрроу, транзакционные издержки в экономике похожи трению в физике [4].

Для объяснения появления транзакционных издержек наиболее существенны два момента: несовпадение экономических интересов сотрудничающих друг с другом сторон и неопределенности из-за искаженности информации и отсутствия возможности ее обработки.

Также источником появления транзакционных издержек является эгоизм субъектов экономики, когда партнёры ставят приоритетом только личные (корыстные) интересы. В современной науке такое поведение получило название оппортунизм. Оппортунизм проявляется в сокрытии информации,

преднамеренном ее искажении, обмане, невыполнении поставленных задач, мошенничестве и т.д.

Часть своих ресурсов и времени субъектам экономики необходимо тратить на поиск информации, ее анализ, убеждение партнера, разъяснения своей позиции, достижения компромисса, улаживания конфликта, также приходится расплачиваться за ограниченность способности принимать верные решения.

На появление трансакционных издержек повлияло постоянное увеличение транзакций (в результате разделения труда и специализации), наличие издержек на общенациональном уровне (политические трансакционные издержки), неопределенность в экономике (постоянные изменения в экономике под влиянием различных факторов среды). На рисунке схематично показаны основные источники трансакционных издержек.

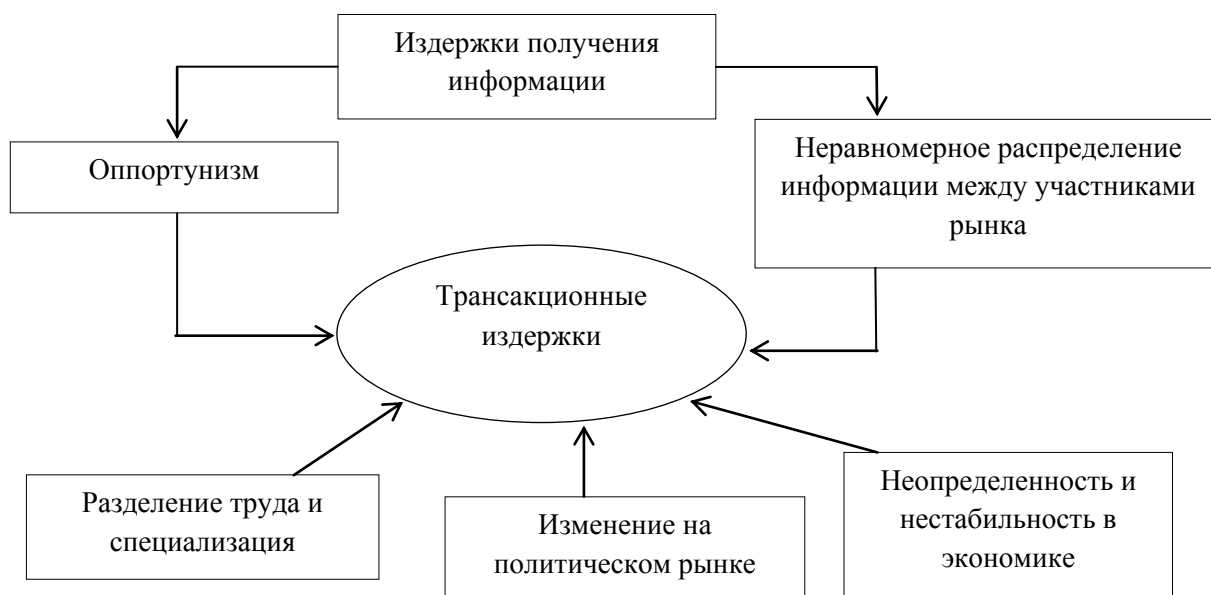


Рисунок. Источники появления трансакционных издержек

Все источники образования трансакционных издержек взаимосвязаны. Например, проявления оппортунизма партнера возможны из-за неравномерного распределения информации или нестабильности в экономике, так как каждый из партнеров рассматривает лучшие варианты ведения своих дел.

Современная ситуация в экономике отличается нестабильностью. Для того, чтобы чувствовать себя уверенно и быть в меньшей степени зависимым от непредсказуемости внешней среды, каждый субъект микроэкономики стремится получить необходимую информацию (о поставщиках,

потребителях, конкурентах, ценах и т.д.). Приобретение информации всегда связано с издержками и здесь имеет место рост трансакционных издержек. Рассматривая трансакционные издержки, нужно учитывать, что в условиях рынка они являются обычным явлением.

Трансакционные издержки разделяют на две основные группы [5].

К первой группе относятся следующие виды издержек:

1. Издержки поиска информации. Это наиболее распространённый вид трансакционных издержек, так как с проблемой нехватки информации или ее недостоверности сталкиваются практически все компании. Поиск информации о поставщиках и клиентах - одна из главных проблем современной компании.

2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Рынок требует значительных средств на проведение переговоров об условиях сделки, на заключение и оформление контрактов. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений, являются основным источником этих издержек.

3. Издержки измерения. Они составляют значимую часть трансакционных издержек и связаны не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые возникают в данном процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное.

4. Издержки на принуждение. Это издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта. Поскольку партнеры стремятся действовать в своих интересах, а информация, которой каждый обладает, неполна, поэтому возникают ситуации, когда контракт не выполняется. Предполагается, что есть определенная система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Такой системой является государство, а также в какой-то степени – профессиональные ассоциации и юридическая система.

Вторая группа издержек включает:

1. Издержки оппортунистического поведения. Данный термин был введен Оливером Уильямсоном. В основном так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или направленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру [6].

2. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередко бывают случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, на их восстановления, могут быть высокими. Сюда же можно отнести расходы на обращение в судебные и государственные органы.

3. Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть прибыли от выполненной сделки.

4. Издержки "политизации". Этим термином можно обозначить издержки, которые сопровождают принятие решений внутри компании. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются путем голосования. Если они не имеют таких прав, то руководители компании в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению сотрудниками.

Также сюда можно отнести издержки «влияния». Под данными издержками понимают централизованное принятие решений в компании. Но при коллективном и при централизованном принятии решений минимальная гарантия эффективности снижения издержек отсутствует. Большинство акционеров корпорации, большинство членов кооператива могут голосовать за решение, наносящее явный ущерб меньшинству. Руководитель может принять решение, крайне невыгодное для подчиненных, которых оно касается, без всякого согласования с ними.

5. Издержки выявления альтернатив. Один из важных моментов в экономике – это индивидуальный выбор. В свою очередь принятие решения предполагает сопоставление альтернатив, но альтернативы изначально не даны лицу, принимающему решение. Основой данного вида издержек является недостоверность располагаемой информации. Выявление альтернатив - результат хозяйственной деятельности.

6. Издержки, связанные со снижением степени неопределенности внешней среды. Рынок характеризуется состоянием неопределенности, поэтому участники рынка не всегда осведомлены о всех изменениях на рынке, им приходится выяснять всю информацию самостоятельно, поэтому зачастую снижается их реакция на текущие изменения положения рынка. Для повышения степени реакции на предстоящие изменения в экономике, а также в целях выработки гибкой стратегии, фирмы вынуждены проводить постоянный мониторинг внешней среды.

Анализ поведения поставщиков, действий конкурентов, реакции покупателей помогает осуществить модель «пяти конкурентных сил» Майкла Портера, так как в результате ее применения происходит снижение информационной асимметрии о состоянии внешней среды фирмы.

Согласно теории Майкла Портера, угроза для компании может возникнуть по следующим направлениям:

- угроза появления новых конкурентов;
- угроза со стороны поставщиков сырья;
- угроза со стороны существующих конкурентов;
- угроза со стороны покупателей товара;
- угроза появления товаров - заменителей[7].

Многие виды транзакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению.

В последнее время появился еще один вид издержек - издержки фрирайдерства (freerider - проблема безбилетника). Фритредерство—это государственное вмешательство в экономические процессы. Например, при уплате налогов. Законопослушные налогоплательщики - компании могут оказаться в проигрыше, так как другие могут пренебрегать своими обязанностями, но участвуют в бюджетном распределении наравне со всеми. Чтобы избежать роста издержек фрирайдерства, государство должно не увеличивать, а снижать налоги.

Трансакционные издержки можно еще разделить на две группы по степени возможности определения для компании их реальной стоимости, выраженной в денежном выражении: на явные и неявные. Явные трансакционные издержки - все трансакционные издержки, которые имеют определенную рыночную цену в денежном выражении и могут быть отражены в бухгалтерских документах (например, затраты на рекламу, услуги адвоката). Неявные трансакционные издержки - не выраженные в денежной форме трансакционные издержки, которые не могут быть записаны в бухгалтерских документах (например, затраты, складывающиеся от потерь свободного времени).

Также стоит выделить политические трансакционные издержки. Данные издержки основываются на политической платформе и к ним, в частности, относят: издержки на создание правовой системы и др.

В наше время современный рынок не может существовать отдельно от политической системы и издержки связанные с ее работой, ложатся на экономику. Государство часто выполняет роль «третьей силы», при этом защищая многие компании от обмана и мошенничества. Так же государство имеет право устанавливать ограничения и запреты на деятельность отдельных отраслей и компаний, выборочно усложнять или облегчать налоги, вводить квоты и тарифы, предоставлять привилегии, которые могут переходить в источники разного рода рент.

Компания или предприниматель сам решает, какую схему деятельности ему вести: пользоваться всеми государственными механизмами защиты его прав собственности и при этом выплачивать все издержки связанные с этим (в основном в форме налогов) или выбрать серую схему ведения бизнеса, но при этом защищать свои права самостоятельно. Никто не сможет гарантировать теневым предпринимателям их права на собственность и права компании по контрактам также ничем не закрепляются. В таких случаях инвестиции становятся рисковыми и появляются проблемы с кредитованием. Компании выбравшие серую схему ведения бизнеса не имеют хорошей репутации, что снижает возможность нахождения новых партнёров и снижает количество потребителей.

Отдельно многие экономисты выделяют издержки убеждения партнера. В этом случае затраты идут на убеждение партнера в необходимости совершения сделки только с вашей компанией. В основном эти издержки складываются из: стимулирования сбыта, рекламы, системы связей с общественностью (пиар, от английского PR – publicrelations). Хорошие связи с общественностью в основном не направлены непосредственно на увеличение объема продаж, но помогают укреплению своих позиций на рынке и приобретению доверия потребителей [8].

Виды и характеристика транзакционных издержек изменяется от узких определений, связывающих транзакционные издержки с отдельными видами деятельности компании и затратами, которые возникают в ходе деятельности, до широких. Каждой организационно-правовой форме соответствует индивидуальная конфигурация транзакционных издержек.

Большое количество подходов к анализу и определению транзакционных издержек и значительное расхождение мнений по поводу их источников образования, содержания, говорит о том, что теория транзакционных издержек находится на стадии развития.

Выводы. Категория транзакционных затрат в наше время является одной из самых сложных, противоречивых в экономической теории. Издержки сопровождают любую экономическую активность субъектов. Их несут все основные субъекты экономики на всех этапах своей деятельности. Без понятия определения транзакционных издержек, невозможно понять экономическую систему и проанализировать многие проблемы. Выбор партнеров, тип контракта, выбор продуктов, услуг - все это может оказать значительное влияние на уменьшение издержек.

Выделение целого нового класса издержек позволило поставить вопрос о реакции экономических субъектов на их присутствие. Так как транзакционные издержки ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества, поэтому для их сокращения субъекты хозяйствования будут предпринимать необходимые меры.

Элементами научной новизны данного исследования является рассмотрение новых подходов к выявлению транзакционных издержек и соответственно возможности использования различных методов для их минимизации и совершенствования стратегии по планированию хозяйственных расходов компании (предприятия).

Постоянное изменение транснациональных издержек влечет за собой необходимость обучения специалистов и внедрение новых подходов к их планированию на предприятиях материального производства с целью рационального управления ими.

Литература:

1. Шаститко, А.А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Шаститко // *Вопр.экономики.* – 1997. - № 7. – С.43 – 51.
2. Камаев, В.Д. Экономическая теория: учеб.пособие/ В.Д.Камаев. – Москва : ВЛАДОС, 2004.–592с.
3. Колодня, Г.В. Сквозь призму практики: неоинституциональная теория фирмы: Монография / Г.В. Колодня – Москва: Издательский дом «Финансы и Кредит», 2007. – 160 с.
4. Герасименко, В.В. Теория переходной экономики. Микроэкономика/В.В. Герасименко. – Москва: ТЕИС, 2001. – 182 с.
5. Юданова, А.Ю. Микроэкономика: практический подход: учеб.пособие /А.Ю. Юданова; под ред.А.Г. Грязновой. – 4-е изд. – Москва: КНОРУС, 2008. – 704 с.
6. Трансакционные издержки [Электронный ресурс]/Центр управления финансами - Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Transakcionnye-izderzhki.php> - Дата доступа: 30.11.2013
7. Портер, Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов /М.Е. Портер; пер. с англ. — Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
8. Понятие транзакционных издержек. Классификации транзакционных издержек [Электронный ресурс] / E-educ.ru - заботясь об образовании – Режим доступа:<http://e-educ.ru/ie4.html> – дата доступа: 10.11.2013